
طنز
مدیریتی
مرکزتحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان


بسم الله الرحمن الرحیم

طنز مدیریتی

نویسنده:

www.modiryar.com

ناشر چاپی:

www.modiryar.com

ناشر دیجیتالی:

مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان

فهرست

طنز مدیریتی

مشخصات کتاب

عنوان و نام پدیدآور: طنز مدیریتی/ www.modiryar.com
ناشر :www.modiryar.com
مشخصات نشر دیجیتالی:اصفهان:مرکز تحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری:نرم افزار تلفن همراه , رایانه
موضوع:مدیریت – طنز

پریدن غواص

scoffing ...
مطمئن شوید که شنونده منظور شما رو به درستی درک کرده است
عنوان
پریدن غواص
نویسنده
آیت النبی، ئاسو
متن کامل لطیفه از یکی میپرسن میدونی چرا غواص ها از پشت میپرن توی آب؟
میگه آخه اگه از جلو بپرن که میوفتن توی قایق!!! شرح برداشت های مختلف و طرز فکرهای مختلفی راجع به مسائل وجود دارد.
مطمئن شوید که شنونده منظور شما رو به درستی درک کرده است.

*منبع: راهکار مدیریت

پرسش ۴۵ دلاری

۱۱ اسفند ۱۳۸۷ ، ۰۹:۰۵ پرسش ۴۵ دلاری ... scoffing
حکایت طنز؛ یک برنامه‌نویس و یک مهندس
سعید آزاد
یک برنامه‌نویس و یک مهندس در یک مسافرت طولانی هوائی کنار یکدیگر در هواپیما نشسته بودند.
برنامه‌نویس رو به مهندس کرد و گفت: «مایلی با همدیگر بازی کنیم؟»
مهندس که می‌خواست استراحت کند محترمانه عذر خواست و رویش را به طرف پنجره برگرداند و پتو را روی خودش کشید.
برنامه‌نویس دوباره گفت: «بازی سرگرم‌کننده‌ای است. من از شما یک سوال می‌پرسم و اگر شما جوابش را نمی‌دانستید ۵ دلار به من بدهید. بعد شما از من یک سوال می‌کنید و اگر من جوابش را نمی‌دانستم من ۵ دلار به شما می‌دهم.»
مهندس مجدداً معذرت خواست و چشمهایش را روی هم گذاشت تا خوابش ببرد. این بار، برنامه‌نویس پیشنهاد دیگری داد.

گفت: «خوب، اگر شما سوال مرا جواب ندادید ۵ دلار بدهید ولی اگر من نتوانستم سوال شما را جواب دهم ۵۰ دلار به شما می‌دهم. این پیشنهاد چرت مهندس را پاره کرد و رضایت داد که با برنامه‌نویس بازی کند.»

برنامه‌نویس نخستین سوال را مطرح کرد: «فاصله زمین تا ماه چقدر است؟»

مهندس بدون اینکه کلمه‌ای بر زبان آورد دست در جیبش کرد و ۵ دلار به برنامه‌نویس داد. حالا نوبت خودش بود.

مهندس گفت: «آن چیست که وقتی از تپه بالا می‌رود ۳ پا دارد و وقتی پائین می‌آید ۴ پا؟»

برنامه‌نویس نگاه تعجب آمیزی کرد و سپس به سراغ کامپیوتر قابل حملش رفت و تمام اطلاعات موجود در آن را مورد جستجو قرار داد. آنگاه از طریق مودم بیسیم کامپیوترش به اینترنت وصل شد و اطلاعات موجود در کتابخانه کنگره آمریکا را هم جستجو کرد. باز هم چیز بدرد بخوری پیدا نکرد. سپس برای تمام همکارانش پست الکترونیک فرستاد و سوال را با آنها در میان گذاشت و با یکی دو نفر هم گپ (chat) زد ولی آنها هم نتوانستند کمکی کنند.

بالاخره بعد از ۳ ساعت، مهندس را از خواب بیدار کرد و ۵۰ دلار به او داد. مهندس مودبانه ۵۰ دلار را گرفت و رویش را برگرداند تا دوباره بخوابد.

برنامه‌نویس بعد از کمی مکث، او را تکان داد و گفت: «خوب، جواب سوالت چه بود؟»

مهندس دوباره بدون اینکه کلمه‌ای بر زبان آورد دست در جیبش کرد و ۵ دلار به برنامه‌نویس داد و رویش را برگرداند و خوابید.

*منبع: راهکار مدیریت

زندگی پس از مرگ

... scoffing حکایت طنز مدیریتی

عنوان

زندگی پس از مرگ

متن کامل لطیفه

رئیس: شما به زندگی پس از مرگ اعتقاد دارید؟

کارمند: بله!

رئیس: خوب است. چون وقتی صبح امروز برای شرکت در مراسم تشییع جنازه پدربزرگتان اداره را ترک کردید، او به اینجا آمد و گفت که می خواهد شما را ببیند.

کلیدواژه

ترک محل کار ؛ حضور در محل کار ؛ ساعات کاری ؛ مرخصی ؛ حضور و غیاب ؛ صداقت در سازمان

منبع

http://pishgo.wordpress.com

*راهکار مدیریت

اشتباه موردی

... scoffing حکایت طنز مدیریتی

عنوان

اشتباه موردی

متن کامل لطیفه کارمندی به دفتر رئیس خود می رود و می گوید: «معنی این چیست؟ شما ۲۰۰ دلار کمتر از چیزی که توافق کرده بودیم به من پرداخت کردید.»

رئیس پاسخ می دهد: «خودم می دانم، اما ماه گذشته که ۲۰۰ دلار بیشتر به تو پرداخت کردم هیچ شکایتی نکردی.»

کارمند با حاضر جوابی پاسخ می دهد: «درسته، من اشتباه های موردی را می توانم بپذیرم اما وقتی به صورت عادت شود وظیفه خود می دانم به شما گزارش کنم.» کلیدواژه

حقوق و دستمزد ؛ زیاده خواهی ؛ صداقت ؛ منافع فردی ؛ منافع سازمانی

*منبع : راهکار مدیریت

سرعت یعنی این

... scoffing حکایت طنز مدیریتی

عنوان

سرعت یعنی این!

متن کامل لطیفه

سه تا پسر درباره پدرهایشان لاف می زدند:

اولی گفت: «پدر من سریعترین دونده است. اون می تونه یک تیر رو با تیرکمون پرتاب کنه و بعد از شروع به دویدن، از تیر جلو بزنه.»

دومی گفت: «تو به این میگی سرعت؟ پدر من شکارچیه. اون شلیک میکنه و زودتر از گلوله به شکار میرسه.»

سومی سرشو تکون داد و گفت: «شما دو تا هیچی راجع به سریع بودن نمی دونید. پدر من کارمند دولتی است. اون کارشو ساعت ۴:۳۰ تعطیل میکنه و ۳:۴۵ تو خونه است!»

کلیدواژه

بهره وری ؛ وجدان کاری ؛ کار مفید ؛ ساعت کار مفید ؛ کارمند دولتی ؛ حضور و غیاب ؛ ساعت ورود و خروج

منبع

راهکار مدیریت

آزمونی برای تشخیص شایستگی شما در مورد مدیریت

... scoffing حکایت طنز

کوئیز زیر از چهار سؤال تشکیل شده که به شما خواهد گفت آیا برای این که یک مدیر حرفه‌ای باشید، شایستگی لازم را دارید یا نه؟ سؤال‌ها مشکل نیستند. در مورد هر سؤال اول سعی کنید خودتان پاسخ بدهید و بعد پاسخ را بخوانید تا ببینید درست جواب داده‌اید یا خیر.

۱-از شما خواسته شده یک زرافه را در یخچال قرار دهید. چطور این کار را انجام می‌دهید؟

پاسخ: درب یخچال را باز می‌کنیم. زرافه را داخل یخچال می‌گذاریم و سپس درب آن را می‌بندیم. هدف از این سؤال این است

که مشخص شود آیا شما از آن دسته افرادی هستید که تمایل دارند مسائل ساده را خیلی پیچیده ببینند یا خیر!

۲–حال از شما خواسته شده یک فیل را در یخچال قرار دهید. چه می کنید؟

پاسخ: آیا پاسخ شما این است که درب یخچال را باز می‌کنیم و فیل را در یخچال می گذاریم و درب آن را می‌بندیم؟ نه! این درست نیست! پاسخ صحیح این است که درب یخچال را باز می کنیم. زرافه را از یخچال خارج می کنیم. فیل را در یخچال می گذاریم و درب آن را می‌بندیم. این سؤال برای این است که مشخص شود آیا شما به نتایج کار های قبلی خود و تأثیر آن برتصمیم گیری‌های بعدی‌تان فکر می کنید یا خیر.

۳–شیرشاه یک کنفرانس برای حیوانات جنگل ترتیب داده است که به جز یک حیوان، همگی حیوانات در آن حضور دارند. آن یک حیوان غایب کیست؟

پاسخ: یادتان رفته که فیل الان در یخچال است؟ پس حیوان غایب این جلسه باید فیل باشد! هدف از این سؤال این است که حافظه شما در به خاطر سپردن اطلاعات سنجیده شود. اگر تا این جا به سؤالات پاسخ درست نداده‌اید نگران نباشید، هنوز یک سؤال دیگر مانده است.

۴–باید از یک رودخانه عبور کنید که محل سکونت کروکودیل هاست. شما قایق ندارید. چه می کنید؟

پاسخ: خیلی ساده است! به داخل رودخانه پریده و با شنا کردن از آن عبور می کنید. کروکودیل‌ها؟ آنها الان در جلسه‌ای هستند که شیرشاه ترتیب داده! هدف از این سؤال این است که مشخص شود آیا از اشتباه‌های قبلی خود درس می گیرید که دوباره آن ها را تکرار نکنید یا خیر.

*http://moji۴۷.blogfa.com

نگرانی های من

... scoffing حکایت طنز مدیریتی

عنوان

نگرانی های من

متن کامل لطیفه

جوان تازه فارغ التحصیل رشته حسابداری، یک آگهی استخدام حسابدار دید و در جلسه مصاحبه حاضر شد. مصاحبه کننده صاحب یک شرکت کوچک بود که خودش آن را اداره می کرد.

صاحب شرکت گفت: «من به یک نفر دارای مدرک حسابداری نیازمندم. اما در اصل دنبال کسی هستم که عهده دار نگرانی های من باشد.»

جوان تازه فارغ التحصیل گفت: «ببخشید منظور شما چیست؟»

صاحب شرکت گفت: «من نگران خیلی از چیزها هستم اما نمی خواهم درباره پول نگرانی داشته باشم. کار شما این است تمام نگرانی های مالی را از دوش من برداری.»

جوان گفت: «متوجه ام... و حقوق من چقدر است؟»

صاحب شرکت گفت: «با ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان در ماه شروع می کنیم.»

جوان با تعجب گفت: «۱۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان. چگونه این شرکت کوچک از عهده چنین حقوقی برمی آید.»

صاحب شرکت گفت: «این اولین نگرانی شماست.»

کلیدواژه

توان مالی ؛ درآمدزایی ؛ اقتصاد شرکت های کوچک ؛ نقدینگی ؛ وظیفه حسابداری ؛ نقش حسابدار

*راهکار مدیریت

رئیس هفته ی گذشته مرد

scoffing ...

حکایت طنز مدیریتی

عنوان

رئیس هفته گذشته مرد.

متن کامل لطیفه ظالمانه و از روی سنگدلی است اما گاهی اوقات واقعیت دارد...

بیاد آنهایی که رئیشان را دوست دارند.

مردی به رئیسش تلفن می زند اما همسر رئیس گوشی را بر می دارد.

همسر رئیس می گوید: «متأسفم، او هفته گذشته فوت کرد.»

روز بعد مرد دوباره به رئیس زنگ می زند و همسر رئیس پاسخ می دهد: «به شما گفتم، او هفته گذشته فوت کرده است.»

باز هم روز بعد، مرد به رئیس زنگ می زند و می خواهد که با رئیس صحبت کند.

همسر رئیس عصبانی می شود و فریاد می زند: «قبلاً دو بار به شما گفتم، شوهرم، رئیس تو، هفته گذشته مرد. چرا دوباره تماس می گیری؟»

مرد پاسخ می دهد: «من فقط دوست دارم پاسخ پرسشم را بشنوم...» کلیدواژه

رئیس ؛ کارمند ؛ رابطه رئیس و کارمند ؛ علاقه کارمندان به رئیس ؛ رئیس دوست داشتنی ؛ رئیس ظالم ؛ رضایت از رئیس ؛ رضایت از مدیریت

*راهکار مدیریت

مرخصی اجباری

scoffing ... حکایت طنز مدیریتی

عنوان

مرخصی اجباری

فرستنده لطیفه

منصوری، مهدی

نویسنده

راثی تهرانی، جعفر

متن کامل لطیفه

دو مدیر در رابطه با چگونگی مقابله با مشکلات کاری خود با هم صحبت می کردند.

اولی: من روش جدیدی را از سال قبل شروع کرده ام و اصرار دارم هر کدام از کارمندانم هر سه ماه یکبار دست کم یک هفته به

مرخصی اجباری برود.

دومی: دلیل این کار چیست؟

اولی: برای اینکه به این ترتیب تشخیص بدهم بدون وجود کدامیک از آنان می توان کارها را سر و سامان داد!

کلیدواژه

مدیر ؛ کارمند ؛ مرخصی ؛ نیروی انسانی اضافی ؛ بهره وری ؛ نیروی انسانی مازاد ؛ تعدیل نیرو ؛ اخراج

منبع

ماهنامه افق رسانه

*راهکارمدیریت

رنگ آمیزی جدول های خیابان

... scoffing حکایت طنز مدیریتی

عنوان

رنگ آمیزی جدول های خیابان

متن کامل لطیفه

شرکتی در مناقصه پروژه رنگ زدن جدول های خیابان های شهر برنده شد. مدیریت شرکت تصمیم گرفت چند نفر را که بالاترین توانایی را داشته باشند استخدام کند. بنابراین از داوطلبان آزمونی به عمل آورد. در این آزمون به هر داوطلب یک سطل رنگ و یک قلم مو داده شد و از آنها خواسته شد در زمان مشخصی هر تعداد جدول را که می توانند رنگ کنند. در بین داوطلبان کسی بود که توانست ۵ برابر دیگران جدول ها را رنگ بزند. مدیر شرکت با خوشحالی او را به همراه چند نفر دیگر استخدام کرد. روز اول همه چیز خوب پیش رفت. روز دوم متوجه شدند کارگر برتر نسبت به روز اول افت کاری داشته است. روز سوم تعداد جدول هایی که کارگر برتر رنگ زد کمتر از کارگران معمولی بود.

در پایان روز، رئیس شرکت با ناراحتی به کارگر برتر گفت: «تو آنگونه که در آزمون وانمود کردی کار نمی کنی، حتی از کارگران دیکر نیز کمتر کار می کنی.»

کارگر با قیافه حق به جانب گفت: «روز اول سطل رنگ کنارم بود، اما حالا من کجا و سطل رنگ کجا!»

کلیدواژه

روش کار ؛ کارایی ؛ بهره وری ؛ ابزار کار ؛ آموزش نیروی کار ؛ طراحی کار

*راهکارمدیریت

اول رئیس

... scoffing حکایت طنز مدیریتی

عنوان

اول رئیس

متن کامل لطیفه

یک روز مسوول فروش، منشی دفتر و مدیر شرکت برای ناهار به سمت سلف قدم می زدند. یهو یه چراغ جادو روی زمین پیدا می

کنن و روی اون رو مالش میدن و جن چراغ ظاهر میشه.

جن میگه: من برای هر کدوم از شما یک آرزو برآورده می کنم. منشی می پره جلو و میگه: «اول من ، اول من!... من می خوام که توی باهاماس باشم، سوار یه قایق بادبانی شیک باشم و هیچ نگرانی و غمی از دنیا نداشته باشم»... پوووف! منشی ناپدید میشه.

بعد مسوول فروش می پره جلو و میگه: «حالا من ، حالا من!... من می خوام توی هاوایی کنار ساحل لم بدم، یه ماساژور شخصی و یه منبع بی انتهای نوشیدنی خنک داشته باشم و تمام عمرم حال کنم»... پوووف! مسوول فروش هم ناپدید میشه.

بعد جن به مدیر میگه: حالا نوبت توئه. مدیر میگه: «من می خوام که اون دو تا هر دوشون بعد از ناهار توی شرکت باشن»!

نتیجهء اخلاقی اینکه همیشه اجازه بده که رئیست اول صحبت کنه. کلیدواژه

رئیس ؛ کارمند

*راهکار مدیریت

مطالعه تطبیقی خواستگاری و بازاریابی

مطالعه تطبیقی خواستگاری و بازاریابی... scoffing

طنز مدیریتی

ادوارد زادوریان

عنوان مطالعه تطبیقی خواستگاری و بازاریابی فرستنده لطیفه زادوریان، ادوارد گوینده یکی از استادان دانشگاه استنفورد متن کامل لطیفه در یکی از کلاس های دانشگاه استنفورد، استاد در حال شرح دادن مفهوم بازاریابی به دانشجویان خود بود...

۱) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، بلافاصله میرین پیشش و می گین" : من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج کن ، "به این میگن بازاریابی مستقیم

۲) شما در یک مهمانی به همراه دوستانتون، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، بلافاصله یکی از دوستاتون میره پیش دختره ،به شما اشاره می کنه و می گه " : اون پسر ثروتمندیه ، باهاش ازدواج کن ، "به این می گن تبلیغات

۳) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، بلافاصله میرین پیشش و شماره تلفنش رو می گیرین ، فردا باهاش تماس می گیرین و می گین" : من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج کن ، "به این میگن بازاریابی تلفنی

۴) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، بلافاصله کراواتتون رو مرتب می کنین و میرین پیشش ، اون رو به یک نوشیدنی دعوت می کنیین ، وقتی کیفش می افته براش از روی زمین بلند می کنین ، در آخر هم براش درب ماشین رو باز می کنین و اون رو به یک سواری کوتاه دعوت می کنین و میگین " : در هر حال ،من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج می کنی ، "؟ به این میگن روابط عمومی

۵) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین که داره به سمت شما میاد و میگه" : شما پسر ثروتمندی هستی ، با من ازدواج می کنی ، "؟به این می گن شناسایی علامت تجاری شما توسط مشتری

۶) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، بلافاصله میرین پیشش و می گین" : من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج کن ، "بلافاصله اون هم یک سیلی جانانه نثار شما می کنه ، به این میگن پس زدگی توسط مشتری

۷) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، بلافاصله میرین پیشش و می گین" : من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج کن "و اون بلافاصله شما رو به همسرش معرفی می کنه ، به این می گن شکاف بین عرضه و تقاضا

۸) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، ولی قبل از این که حرفی بزنین ، شخص دیگه ای

پیدا می شه و به دختره میگه" : من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج کن "به این میگن از بین رفتن سهم توسط رقبا
۹) شما در یک مهمانی ، یک دختر بسیار زیبا رو می بینین و ازش خوشتون میاد ، ولی قبل از این که بگین" : من پسر ثروتمندی هستم ، با من ازدواج کن ، "همسرتون پیداش میشه ، به این میگن منع ورود به بازار کلیدواژه بازایابی مستقیم ؛ تبلیغات ؛ بازاریابی تلفنی ؛ روابط عمومی ؛ شناسایی علامت تجاری توسط مشتری ؛ پس زدگی مشتری ؛ شکاف بین عرضه و تقاضا ؛ از دست دادن سهم بازار ؛ منع ورود به بازار ؛ مفاهیم بازار و بازاریابی به زبان ساده

*راهکار مدیریت

شکار فیل توسط حرفه های مختلف

متن کامل لطیفه *ریاضیدان ها

ریاضیدانها به آفریقا می روند، هر موجودی که فیل نیست کنار می گذارند و سپس یکی از آنها را که باقی مانده است می گیرند.
البته ریاضیدانهای با تجربه، ابتدا سعی می کنند تا ثابت کنند حداقل یک فیل در آفریقا وجود دارد. آنگاه به آنجا می روند.
استادان ریاضی با تجربه، ابتدا ثابت می کنند حداقل یک فیل در آفریقا وجود دارد و سپس پیدا کردن و شکار آن را به عنوان تمرین برای دانشجو باقی می گذارند.

*مهندسان نرم افزار کامپیوتر

این دسته شکار فیل را بر اساس اجرای الگوریتم زیر انجام می دهند:

گام ۱) برو به آفریقا.

گام ۲) از دماغه رود نیل (جنوبی ترین نقطه آفریقا) شروع کن.

گام ۳) به سمت شمال حرکت کن و هر منطقه را از غرب به شرق بپیما.

گام ۴) در هر گذر،

الف – هر حیوانی را که می بینی شکار کن.

ب – آن را با فیل مقایسه کن.

ج – اگر با هم برابر بودند کار تمام است و گرنه برو به گام ۳ .

برنامه نویسان با تجربه، ابتدا یک فیل را در قاهره (شمال آفریقا) قرار می دهند تا مطمئن شوند که الگوریتم فوق خاتمه می یابد.

*اقتصاددان ها

اقتصاددان ها فیلی را شکار نمی کنند زیرا اعتقاد دارند که با ایجاد بازار آزاد و دادن پول به اندازه کافی به فیلها، خودشان، خودشان را شکار می کنند.

*معاونین بخش مهندسی و تحقیق و توسعه

اینان خیلی سعی می کنند که فیلی را شکار کنند اما کارمندانشان به آنها اطمینان می دهند که تمام فیلهای موجود قبلا شکار شده اند.

*مامورین کنترل کیفیت

اینها به فیلها کاری ندارند بلکه دنبال اشتباهات سایر شکارچیان می گردند. کلیدواژه

رویکرد ؛ نگرش ؛ ابزار موجود ؛ کنترل کیفیت ؛ تحقیق و توسعه

* راهکار مدیریت

جای مناسب برای کارمند جدید

را تشخیص دهیم؟ ... scoffing

طنز مدیریتی

رضا بژگی

عنوان چگونه جای مناسب برای کارمند جدید را تشخیص دهیم؟ فرستنده لطیفه بژگی، رضا نویسنده شرح بژگی، رضا متن کامل لطیفه برای جایابی کاکنان جدید، مراحل زیر را اجرا کنید:

۱. ۴۰۰ آجر را در اتاقی بسته بگذار.

۲. کارمندان جدید را در اتاق بگذار و در را ببند.

۳- آنها را ترک کن و بعد از ۶ ساعت برگرد.

۴- سپس موقعیت ها را تجزیه تحلیل کن:

الف: اگر آنها در حال شمردن آجرها هستند، آنها را در بخش حسابداری بگذار.

ب: اگر آنها برای دومین بار در حال شمردن آجرها هستند، آنها را در بخش ممیزی بگذار.

پ: اگر آنها همه اتاق را با آجرها آشفته کرده اند،(گند زده اند) آنها را در بخش مهندسی بگذار.

ت: اگر آنها آجرها را به طرز فوق العاده ای مرتب کرده اند آنها را در بخش برنامه ریزی بگذار.

ث: اگر آنها آجرها را به سمت یکدیگر پرتاب می کنند آنها را در بخش اداری بگذار.

ج: اگر خواب هستند، آنها را در بخش حراست بگذار.

چ: اگر آنها آجرها را تکه تکه کرده اند آنها را در قسمت فناوری اطلاعات بگذار.

ح: اگر آنها بی کار نشسته اند، آنها را در قسمت نیروی انسانی بگذار.

خ: اگر آنها سعی می کنند با آجرها ترکیب های مختلفی ایجاد کنند و مدام جستجوی بیشتری می کنند ولی هنوز یك آجر را هم تکان نداده اند، آنها را در قسمت حقوق و دستمزد بگذار.

د: اگر آنها اتاق را ترک کرده اند آنها را در قسمت بازاریابی بگذار.

ذ: اگر آنها به بیرون پنجره خیره شده اند، آنها را در قسمت برنامه ریزی استراتژیک بگذار.

ر: اگر آنها با یکدیگر در حال حرف زدن هستند، بدون هیچ نشانه ای از تکان خوردن آجرها، به آنها تبریك بگو و آنها را در قسمت مدیریت ارشد قرار بده! شرح مدیریت خوب باید آگاهی کامل از توانایی های اعضای تیم و موقعیت های سازمان داشته باشد. مشکلاتی که در قسمت های مختلف یك سازمان وجود دارد ممکن است ناشی ازقرار نگرفتن افراد لایق در پست های مشخص شده سازمان باشد. مشکلات وکاستی هایی که در پست های مختلف وجود دارد که ناشناخته مانده اند به طوری که ممکن است برای عموم نیز عادی جلوه کند. گاهی اوقات همین مشکلات عادی موجب اتلاف وقت ارباب رجوع میشود به طوری که در بسیاری ازموارد موجب بر هم خوردن نظم سازمان می شود. افراد عهده دار پست ها و نحوه کارکرد آنها باید مورد بازبینی قرار گیرند. خلأ ناشی از مهندسی مجدد در بسیاری از سازمان های کشور حس میشود که خود ناشی از نبود مدیریت کیفیت در نحوه عملکرد عوامل اجرایی سازمان است. اگر سازمان خود این وظیفه را بر عهده گیرد در کارکنان سازمان این تفکر بوجود می آید که کوچکترین عمل مثبت ومنفی آنها از چشم مدیریت دور نیست و خود این طرز تفکر موجب پیشرفت سازمان می شود به

طوری که بحث مشتری مداری نیز خود به خود حل می شود. کلیدواژه جایابی ؛ جابجایی ؛ استخدام ؛ شغل و شاغل ؛ خصوصیات شغلی ؛ شرایط احراز شغل ؛ تعریف شغل ؛ روحیات کارکنان

* راهکار مدیریت

مصاحبه شغلی

، ۱۹ اسفند ۱۳۸۷ ، ۱۸:۵۳ مصاحبه شغلی ... scoffing

طنز مدیریتی

عنوان

مصاحبه شغلی

متن کامل لطیفه در پایان مصاحبه شغلی برای استخدام در شرکتی، مدیر منابع انسانی شرکت از مهندس جوان صفر کیلومتر ام آی تی پرسید: «و برای شروع کار، حقوق مورد انتظار شما چیست؟»

مهندس گفت: «حدود ۷۵۰۰۰ دلار در سال، بسته به اینکه چه مزایایی داده شود.»

مدیر منابع انسانی گفت: «خب، نظر شما درباره ۵ هفته تعطیلی، ۱۴ روز تعطیلی با حقوق، بیمه کامل درمانی و حقوق بازنشستگی ویژه و خودروی شیک و مدل بالای در اختیار چیست؟»

مهندس جوان از جا پرید و با تعجب پرسید: «شوخی می کنید؟!»

مدیر منابع انسانی گفت: «بله، اما اول تو شروع کردی.» کلیدواژه

استخدام ؛ مصاحبه ؛ حقوق ؛ مزایا

* راهکار مدیریت

دلایل میوه فروش شدن

فند ۱۳۸۷ ، ۱۸:۵۳ دلایل میوه فروش شدن ... scoffing

طنز مدیریتی

عنوان ۱۵ دلیل برای «میوه فروش» شدن به جای «مهندس نرم افزار» شدن! متن کامل لطیفه سالها پیش آنقدر از فشارهای پروژه و دشوار بودن تولید نرم افزار در ایران خسته شده بودم که با یکی از دوستان هم دانشگاهی تصمیم گرفتیم یک شغل شرافتمندانه انتخاب کنیم! این بود که مشاغل مختلف را علمی، بررسی کردیم و آخر از همه تصمیم گرفتیم یک میوه فروشی باز کنیم! چرا؟ به هزار و پانزده دلیل! ۱۵ دلیلش را می نویسم، هزارتای بقیه اش را خودتان خواهید دانست: ۱- عدم وجود گارانتی: بعد از فروش نرم افزار باید آن را گارنتی کنی. برخلاف بسیاری از مشاغل که شما بابت گارانتی پول اضافه می گیرید و نزد خود نگه می دارید، در نرم افزار بر عکس عمل می شود و این کارفرمای شماست که از شما تضمین (درصدی از قرارداد، چک تضمین، سفته و یا ضمانت نامه بانکی یا همه مواد) می گیرد. در حالیکه میوه فروشی گارانتی ندارد، جنس فروخته شده پس گرفته نمی شود. ۲- بازه کوتاه زمان فروش: یک پروژه نرم افزاری ماهها طول می کشد و باعث فرسایش نیروی کار می شود در حالیکه در میوه فروشی، صبح زود

بار میوه و سبزی می آوری، حداکثر تا ظهر سبزی ها تمام می شود، میوه ها هم، بسته به محیط شما، در مدت زمان کوتاهی فروش می روند و شما بازهم بار جدیدی می آورید. ۳- تغییر نیاز ندارید: رایج است که نیازهای مشتری تازه زمانی آشکار می شود که شما نرم افزار را فروخته اید و مشتری متوقع است که در چارچوب همان قرارداد تغییرات اعمال شود، حتی اگر ماهیت تغییر کند. اما در میوه فروشی، خریدار که از مغازه خارج شد شما دیگر مسؤولیتی ندارید، اگر تصمیمش عوض شد، شما نگران نیستید، یک کالای جدید به وی می فروشید. ۳- عدم محصول ارجاعی: در نرم افزار اگر محصول شما کار نکرد و یا قدیمی شد مشتری یا ارجاع می دهد و یا دیگر سراغش نمی آید، در میوه فروشی شما میوه سالم را به مردم به قیمت گران، میوه نیمه خراب را ارزان تر به مردم کم درآمد تر و احتمالا میوه کاملا خراب را به آبمیوه فروشی ها و نمی دانم لواشک سازی ها می فروشید! ۴-واسطه گری به جای تولید: در میوه فروشی شما محلی برای عرضه کالای دیگران هستید، معمولا افزایش قیمت بین میدان میوه و تره بار با مغازه شما چند برابراست . اما در نرم افزار شما تولید می کنید و دردسر های آن را دارید تازه در انتها و پس از کسر انواع مالیات و بیمه هزینه تولید را در بیاورید خیلی هنر کرده اید! ۵-مدیریت نیروی انسانی، خیر! : شما در شرکت نرم افزاری با نیروی لوس و نازک نارنجی کارشناس سروکار دارید که کافی است یک کم ناراحت شود، هوس کانادا به سرش می زند، اما در میوه فروشی یکی دو کارگر از برادران افغانی می گیرید، مثل ساعت برای شما کار می کنند و غر که نمی زنند هیچ با همه سختی ها هم می سازند. ۶- فصلی بودن کار، تعطیل: در تولید و فروش نرم افزار شما وابسته به زمان هستید، برای مثال دولتی ها معمولا در ماه های خاصی خرید بیشتری می کنند، یا در فروردین و اردیبهشت شما با افت فروش مواجه می شوید، اما در میوه فروشی هر فصلی میوه خودش را دارد و شما آن را می آورید، هر میوه ای هم طرفدار خاص خودش را دارد و شما تقریبا در همه سال فروش خود را یکنواخت خواهید داشت. شب عید ها هم که جای خودش را دارد و شما پوست خلایق را حسابی خواهید کند. ۷- بازار دائمی: نرم افزاری ها مانند یک کارگر ساختمانی هستند، باید ساختمانی ساخته شود تا به آنان نیاز باشد، وقتی بودجه IT کشور صفر شود که نمی توان پروژه ای تعریف کرد که نرم افزاری روی آن کار کند، چون هنوز از دیدگاه اغلب تصمیم گیرندگان ما، نرم افزار یک کار تشریفاتی است. اما میوه فروشی نیاز روز مردم است، همه هر روز خرید خودشان را دارد، وضع مردم بد هم بشود باز هم مهمانی می آید که شما وادار شوید حتما میوه خوب بخرید. ۸-درهم است: در نرم افزار شما قاصر هستید از اینکه به یک مشتری بفهمانید نرم افزار با نرم افزار متفاوت است. چون با یک چیز انتزاعی طرف است، بین نرم افزاری حسابداری ۵ هزارتومانی با حسابداری ۱۰ میلیون تومانی فرقی قائل نیست. در حالیکه در میوه فروشی ، مشتری تفاوت سیب با سیب را در می یابد و اگر دنبال کیفیت خوب است پولش را هم می پردازد. ۹- شما فقط میوه را می فروشید: در نرم افزار وقتی شما نرم افزاری عرضه می کنید، داستان عرضه خدمات پس از فروش شروع می شود، آموزش کاربران -بعضا واقعا تعطیل!- تبدیل اطلاعات و انتقال آنها از سیستم قدیمی به جدید، عرضه سخت افزار، نگرانی از کارکردن نرم افزار روی هر نوع سخت افزار آشغالی که مشتری به شما می دهد و ... اما در میوه فروشی، شما فقط میوه را می فروشید اینکه هندوانه را چطور می خورند، گیلاس را چطور؟ اینکه آیا مشتری ظرف مناسبی برای نگهداری میوه دارد و یا خیر نیز به شما ربطی ندارد. ۱۰- یک بار برای همیشه، هرگز: نرم افزار را که می فروشید مشتری توقع دارد این نرم افزار مادام العمر باشد برایش ، به سادگی حاضر نیست قرارداد پشتیبانی و ارتقاء نرم افزار ببندد، اما همه می دانیم که یک میوه را برای همه سال نمی توان نگه داشت، خورده می شود بالاخره! باید میوه جدیدی خرید! ۱۱- باگ: خرابی میوه نگرانی ندارد، روشهای نگهداری میوه معلوم است و اگر شما یک کم تجربه پیدا کنید می توانید به سادگی آن را نگهداری کنید، اما در نرم افزار آنقدر مشکلات متعدد و متفاوت پیش می آید که شما گیج می شوید که این خطا از کجاست و راه حلش چطور است؟ مناطق بحرانی ، آنقدر خطایابی را سخت می کنند که شما نیاز به فاز مجزایی برای آن پیدا می کنید و هزینه زیادی برای هر خطا می پردازید، تازه تضمینی وجود ندارد که همه خطا ها را پیدا کرده باشید و روز تحویل به مشتری، جلوی چشم وی، آنقدر سیستم

خطا می دهد که شما آب می شوید و زمین می روید. ۱۲–آن که خربزه می خورد پای لرزش می نشیند: شما مسؤول نحوه استفاده مشتری از میوه نیستید، مهم نیست برایتان که در عزا بخورند یا در عروسی، مهم نیست که به طرف نمی سازد یا می سازد. اما در نرم افزار، کافی است از نرم افزار شما سوء استفاده شود، نمی دانم چرا یقه شما را می گیرند که چرا از طریق نرم افزار شما به ما آسیب وارد شد، چرا هک شد، چرا ....؟ ۱۳–دوره بازپرداخت سریع: در میوه فروشی به محض فروش میوه پولتان را می گیرید، اما در نرم افزار تازه پروژه را که تحویل دادید و صورتجلسه کردید، باید بدوید به دنبال پولتان، آنقدر این پول دادن دیر و تکه تکه می شود که به نوش داروی پس از مرگ سهراب می ماند، به شکلی که بعضی وقت ها بی خیال پولتان می شوید. ۱۴– تنوع مشتری: شما در یک شرکت نرم افزاری با طیف خاصی از مشتری سروکار دارید، یا دولتی یا خصوصی یا آموزشی یا ... اما در میوه فروشی شما قیدی برای مشتری ندارید، زن و مرد، کوچک و بزرگ، دارا و ندار، پیر و جوان، شهری و روستایی ،... همه به نوعی مشتری شما هستند، آنهم مشتری دائمی که از همه چیز می گذرد الا از خوردن! ۱۵– کپی رایت: در میوه فروشی نمی توانید یک میوه را بخرید و تکثیر کنید، در نرم افزار می توانید، خوب هم می توانید. اگر تولید کننده ناراحت هم شد مهم نیست، چون یا قانون کافی نداریم و یا آنقدر این قضیه پیچیده است که شما بی خیال می شوید. .....برای تصمیم گرفتن کافی نیست!؟

نمی دانم چرا با وجود همه این استدلال های منطقی، میوه فروش نشدم. آرزو می کنم حداقل یک نفر این مطلب را بخواند و به راه راست هدایت شود! دست از مهندسی نرم شدن بردارد و به قول بچه ها یک کار «شرافتمندانه» پیدا کند. امیدوارم... کلیدواژه مهندسی نرم افزار ؛ تولید نرم افزار ؛ تجارت نرم افزار ؛ مشکلات تولید و فروش نرم افزار ؛ کپی رایت ؛ قانون حق مؤلف

* راهکار مدیریت

کسی حاضر نبود داوطلب شود

. دراین هنگام، مدیر گفت که حاضر است طناب را رها کند ولی دلش می خواهد برای آخرین بار برای کارکنان سخنرانی کند.

او گفت: چون کارکنان حاضرند برای سازمان دست به هر کاری بزنند و چون کارکنان خانواده خود را دوست دارند و درمورد هزینه های افراد خانواده هیچ گله و شکایتی ندارند و بدون هیچ گونه چشمداشتی پس از خاتمه ساعت کار در اداره می مانند من برای نجات جان آنان طناب را رها خواهم کرد!

به محض تمام شدن سخنان مشوقانه و تحسین برانگیز مدیر، کارکنان که به وجد آمده بودند شروع کردند به دست زدن و ابراز سپاسگزاری از مدیر!! کلیدواژه مدیر ؛ کارمند ؛ کارکنان ؛ فداکاری مدیر ؛ رابطه مدیر و کارمند ؛ روابط مدیر و کارکنان منبع پیام نمای تلویزیون

* راهکار مدیریت

از این شرکت به آن شرکت

۱۳۸۷ ، ۱۸:۵۵ از این شرکت به آن شرکت ... scoffing

طنز مدیریتی

آندره نولان

عنوان از این شرکت به آن شرکت نویسنده آندره نولان متن کامل لطیفه تازه وارد شرکت شده ام.

توی هر شرکتی که وارد می شوم باید جمع کند بروند.

قبل از این که من به شرکت بیایم، کارها خوابیده.

قرارداد، مصاحبه یا گزینشی در کار نیست.

من، مدیران و رئیس شرکت را نمی شناسم.

پرونده ها، پوشه ها، میزها و صندلی ها را بسته بندی کرده اند.

من هم همراه وسایل، تجهیزات و کارکنان قدیمی شرکت جا به جا می شوم.

پس از جابجایی، از این شرکت هم باید بروم.

من کارگر فصلی حمل بار هستم. کلیدواژه استخدام ؛ شغل سیار ؛ محل کار منبع روزنامه همشهری، پنجشنبه ۲۶ بهمن ۱۳۸۵، سال پانزدهم، شماره ۴۲۰۷، صفحه ۲۸.

* راهکار مدیریت

چرخه ی توسعه ی نرم افزار

۳۸۷ ، ۱۸:۵۶ چرخه ی توسعه ی نرم افزار ... scoffing

طنز مدیریتی

عنوان

چرخه توسعه نرم افزار

متن کامل لطیفه ۱- برنامه نویس برنامه نرم افزار را می‌نویسد و معتقد است که هیچ خطایی ندارد.

۲- نرم افزار تست می‌شود. ۲۰ خطا پیدا می‌شود.

۳- برنامه نویس ۱۰ خطا را اصلاح می‌کند و به واحد تست توضیح می‌دهد که ۱۰ مورد دیگر واقعاً خطا نیستند.

۴- واحد تست نرم افزار متوجه می‌شود ۵ مورد از اصلاحات انجام شده کار نمی‌کنند و ۱۵ خطای جدید هم کشف می‌کند.

۵- مراحل ۳ و ۴ سه بار تکرار می‌شود.

۶- به خاطر فشار بازاریابی و اعلام عمومی زود هنگام که بر اساس زمانبندی خوش‌بینانه برنامه نویسی انجام شده است، نرم افزار منتشر می‌شود.

۷- کاربران ۱۳۷ خطای جدید پیدا می‌کنند.

۸- برنامه نویس پول خود را دریافت کرده است و دیگر نمی‌توان او را پیدا کرد.

۹- تیم جدید برنامه نویسی تقریباً تمام ۱۳۷ خطا را اصلاح می‌کند اما ۵۴۶ خطای دیگر به نرم افزار اضافه می‌کند.

۱۰- برنامه نویس اصلی به واحد تست نرم افزار که پول کمی دریافت کرده‌اند از فیجی یک کارت پستال می‌فرستد. کل افراد واحد تست کار را رها می‌کنند.

۱۱- شرکت رقیب فرصت طلب با استفاده از سود حاصل از فروش آخرین نسخه نرم افزار که ۷۸۳ خطا دارد، شرکت را می‌خرد.

۱۲- مدیر عامل جدید تعیین می‌شود. او یک برنامه نویس استخدام می‌کند تا نرم افزار موجود را بازنویسی کند.

۱۳- برنامه نویس برنامه نرم افزار را می‌نویسد و معتقد است که هیچ خطایی ندارد... کلیدواژه

تولید نرم افزار ؛ مشکلات تولید نرم افزار ؛ پشتیبانی ؛ برنامه نویس

*راهکار مدیریت

مأموریت فروش محصول

سفند ۱۳۸۷ ، ۱۸:۵۶ مأموریت فروش محصول ... scoffing

طنز مدیریتی

عنوان مأموریت فروش محصول متن کامل لطیفه یکی از کارمندان فروش شرکتی موظف می شود محصول جدید شرکت را به یکی از مشتریان مهم و تأثیرگذار بفروشد اما در مأموریت خود شکست می خورد. او به منشی شرکت پیامکی می فرستد تا خبر را به صورت غیرمستقیم به اطلاع رئیس برساند. در پیامک نوشته شده بود: «فروش محصول با شکست مواجه شد، رئیس را آماده کن.»

چند لحظه بعد، کارمند فروش از منشی پیامکی دریافت کرد که در آن نوشته شده بود: «رئیس آماده است...خودت را آماده کن.»

کلیدواژه فروش محصول ؛ فروشنده ؛ مشتری ؛ اطلاع غیر مستقیم

* راهکار مدیریت

کارمند تازه وارد

اسفند ۱۳۸۷ ، ۱۸:۵۶ کارمند تازه وارد ... scoffing

طنز مدیریتی

عنوان کارمند تازه وارد متن کامل لطیفه مردی به استخدام یک شرکت بزرگ چندملیتی درآمد. در اولین روز کار خود، با کافه تریا تماس گرفت و فریاد زد: «یک فنجان قهوه برای من بیاورید.»

صدایی از آن طرف پاسخ داد: «شماره داخلی را اشتباه گرفته ای. می دانی تو با کی داری حرف می زنی؟»

کارمند تازه وارد گفت: «نه»

صدای آن طرف گفت: «من مدیر اجرایی شرکت هستم، احمق.»

مرد تازه وارد با لحنی حق به جانب گفت: «و تو میدانی با کی حرف میزنی، بیچاره.»

مدیر اجرایی گفت: «نه»

کارمند تازه وارد گفت: «خوبه» و سریع گوشی را گذاشت. کلیدواژه مدیر ؛ کارمند ؛ روابط سازمانی ؛ فرهنگ سازمانی ؛ اشتباهات کارمندان تازه وارد ؛ آموزش اولیه کارکنان ؛ آموزش بدو ورود ؛ فرایند اجتماعی کردن

*راهکار مدیریت

کی باید رئیس باشه

؟

طنز مدیریتی

تمام اعضای بدن جلسه‌ای تشکیل دادند تا رئیس بدن را تعیین کنند. مغز گفت": من رئیسم، چون تمام سیستم‌های بدن را کنترل می‌کنم و بدون من هیچ عملی در بدن انجام نمی‌شود ".خون گفت": من باید رئیس بدن باشم، چون اکسیژن را به تمام اعضای بدن می‌رسانم و بدون من هیچ عضوی کار نخواهد کرد".معده گفت": من باید رئیس باشم، چون تمام غذاها را من پردازش می‌کنم و انرژی لازم اعضای بدن را تأمین می‌کنم".همهمه‌ای سر گرفت و باقی اعضاء نیز تلاش می‌کردند رئیس بودن خود را

توجیه کننـد. در این بین مقعد با صدای بلند گفت": من رئیس بدن هسـتم".به یکباره اعضای بدن شـروع به خندیدن کردند و مقعد را مسخره کردند. او نیز عصبانی و منقبض شد.در فاصله چند روز، مغز دچار سردرد وحشتناکی شد، معده ورم کرد و خون نیز سمی شد. به ناچار همه اعضاء تسلیم شدند و توافق کردند که مقعد رئیس بدن باشد.

All the organs of the body were having a meeting, trying to decide who was in charge. "I should be in charge", said the brain, because I run all the body's systems, so without me nothing would happen". "I should be in charge", said the blood, "because I circulate oxygen all over, so without me you'd all waste away". "I should be in charge", said the stomach, "because I process food and give all of you energy". "I should be in charge", said the rectum, "because I'm responsible for waste removal". All the other body parts laughed at the rectum and insulted him, so in a huff, he shut down tight. Within a few days, the brain had a terrible headache, the stomach was bloated, and the blood was toxic.Eventually the other organs gave in. They all agreed that the rectum should be the boss. شـرحاگر سیسـتمی خوب طراحی و تولیـد شـده باشـد (ماننـد بـدن) همه اجزای آن لازم و ضـروری هسـتند. عملکرد چنین سیسـتمی در حد مورد انتظار، نیازمند وجود و همکاری تمام اجزای آن است و اجزا نسـبت به یکدیگر برتری ندارند. چنین سیستمی یک سیسـتم ناب (Lean) اسـت و کوچکـترین خللی در یکی از اعضـاء، مـوجب اختلال در کـل سیسـتم و اجزا می‌شـود.بنی آدم اعضای یکدیگرند ****** که در آفرینش ز یک گوهرند

*راهکار مدیریت

پیگمالیون

::::: ایمان میقانی :::::: روزی بزرگی پرسید پیگمالیون شنیدید؟چه عاقلید ، چه نادان برام پیپر بنویسیدجانم برایت بگه پیگمالیون از اولاـسم یـه فردی بـوده ، که رومی بـوده اصـلااما چی شـد که ایشـون نـامش افتـاد بر زبـون ؟پیگمـالیون همیشه یه چکش داشت یه تیشـهدنبال سـنگ مرمر تا بتراشه پیکریه روزی اتفاقا مجسـمه ساخت از زنپیکر تراشید حوری باغت آباد انگوریدماغ رو به بالاگیسو نگو ماشااللهاسـمش گالاتئا بودتو خوشـگلی تنها بودپیگمالیون دلخسـته شد عاشق و وابسـتهکارش شده دلتنگی واسه پیکر سنگیاون رو نـوازش می کردتعـارف و خـواهش می کرداز فرط عشـق بی نوا مشـهور شـد انگشت نمـااین قـدر اعتقـاد داشـتکه ونوس لنگش نـذاشت ونوس الهه ی عشق فقط با یه گوشه چشـمگالاتئا رو زنـده کرد لبش رو پر از خنـده کرد یه ازدواجی سر داد به چه وصالی رخ دادعشـقشون شـد رویاییای شـانس مـا کجاییصـدا بر آمـد ای مردکوته نبایـد فکر کردبابـا این از شـانس نبود پیگمـالیون افکت بودیعنی وقتی تو داری توقعی از یارایـن توقع و باورتبـدیل می شه به عملیعنی کار انجام میشه ثابت شـده همیشـهتحقیق شده چندین سالتوسـط رزینتالاونم می گه وقتی که باور قلبی داریبه همکارت و دوسـتات تو سازمان اداریدوسـتات تمایل دارن نتیجه حرفت رورو توی عمل در آرنپیگمالیون یه چیزی است شبیه فکر مثبتاما فرقش در اینه که بی عمل فتیره

درباره مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان

بسم الله الرحمن الرحیم

جاهِدُوا بِأَمْوالِکُمْ وَ أَنْفُسِکُمْ فی سَبیلِ اللَّهِ ذلِکُمْ خَیْرٌ لَکُمْ إِنْ کُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (سوره توبه آیه ۴۱)

با اموال و جانهای خود، در راه خدا جهاد نمایید؛ این برای شما بهتر است اگر بدانید حضرت رضا (علیه السّلام): خدا رحم نماید بنده‌ای که امر ما را زنده (و برپا) دارد ... علوم و دانشهای ما را یاد گیرد و به مردم یاد دهد، زیرا مردم اگر سخنان نیکوی ما را (بی آنکه چیزی از آن کاسته و یا بر آن بیافزایند) بدانند هر آینه از ما پیروی (و طبق آن عمل) می کنند

بنادر البحار-ترجمه و شرح خلاصه دو جلد بحار الانوار ص ۱۵۹

بنیانگذار مجتمع فرهنگی مذهبی قائمیه اصفهان شهید آیت الله شمس آبادی (ره) یکی از علمای برجسته شهر اصفهان بودند که در دلدادگی به اهلبیت (علیهم السلام) بخصوص حضرت علی بن موسی الرضا (علیه السلام) و امام عصر (عجل الله تعالی فرجه الشریف) شهره بوده و لذا با نظر و درایت خود در سال ۱۳۴۰ هجری شمسی بنیانگذار مرکز و راهی شد که هیچ وقت چراغ آن خاموش نشد و هر روز قوی تر و بهتر راهش را ادامه می دهند.

مرکز تحقیقات قائمیه اصفهان از سال ۱۳۸۵ هجری شمسی تحت اشراف حضرت آیت الله حاج سید حسن امامی (قدس سره الشریف) و با فعالیت خالصانه و شبانه روزی تیمی مرکب از فرهیختگان حوزه و دانشگاه، فعالیت خود را در زمینه های مختلف مذهبی، فرهنگی و علمی آغاز نموده است.

اهداف :دفاع از حریم شیعه و بسط فرهنگ و معارف ناب ثقلین (کتاب الله و اهل البیت علیهم السلام) تقویت انگیزه جوانان و عامه مردم نسبت به بررسی دقیق تر مسائل دینی، جایگزین کردن مطالب سودمند به جای بلوتوث های بی محتوا در تلفن های همراه و رایانه ها ایجاد بستر جامع مطالعاتی بر اساس معارف قرآن کریم و اهل بیت علیهم السّلام با انگیزه نشر معارف، سرویس دهی به محققین و طلاب، گسترش فرهنگ مطالعه و غنی کردن اوقات فراغت علاقمندان به نرم افزار های علوم اسلامی، در دسترس بودن منابع لازم جهت سهولت رفع ابهام و شبهات منتشره در جامعه عدالت اجتماعی: با استفاده از ابزار نو می توان بصورت تصاعدی در نشر و پخش آن همت گمارد و از طرفی عدالت اجتماعی در تزریق امکانات را در سطح کشور و باز از جهتی نشر فرهنگ اسلامی ایرانی را در سطح جهان سرعت بخشید.

از جمله فعالیتهای گسترده مرکز :

الف)چاپ و نشر ده ها عنوان کتاب، جزوه و ماهنامه همراه با برگزاری مسابقه کتابخوانی

ب)تولید صدها نرم افزار تحقیقاتی و کتابخانه ای قابل اجرا در رایانه و گوشی تلفن سهمراه

ج)تولید نمایشگاه های سه بعدی، پانوراما ، انیمیشن ، بازیهای رایانه ای و ... اماکن مذهبی، گردشگری و...

د)ایجاد سایت اینترنتی قائمیه www.ghaemiyeh.com جهت دانلود رایگان نرم افزار های تلفن همراه و چندین سایت مذهبی دیگر

ه)تولید محصولات نمایشی، سخنرانی و ... جهت نمایش در شبکه های ماهواره ای

و)راه اندازی و پشتیبانی علمی سامانه پاسخ گویی به سوالات شرعی، اخلاقی و اعتقادی (خط ۲۳۵۰۵۲۴)

ز)طراحی سیستم های حسابداری ، رسانه ساز ، موبایل ساز ، سامانه خودکار و دستی بلوتوث، وب کیوسک ، SMS و...

ح)همکاری افتخاری با دهها مرکز حقیقی و حقوقی از جمله بیوت آیات عظام، حوزه های علمیه، دانشگاهها، اماکن مذهبی مانند مسجد جمکران و ...

ط)برگزاری همایش ها، و اجرای طرح مهد، ویژه کودکان و نوجوانان شرکت کننده در جلسه

ی)برگزاری دوره های آموزشی ویژه عموم و دوره های تربیت مربی (حضوری و مجازی) در طول سال

دفتر مرکزی: اصفهان/خ مسجد سید/ حد فاصل خیابان پنج رمضان و چهارراه وفائی / مجتمع فرهنگی مذهبی قائمیه اصفهان

تاریخ تأسیس: ۱۳۸۵ شماره ثبت : ۲۳۷۳ شناسه ملی : ۱۰۸۶۰۱۵۲۰۲۶

وب سایت: www.ghaemiyeh.com ایمیل: Info@ghaemiyeh.com فروشگاه اینترنتی: www.eslamshop.com

تلفن ۲۵-۲۳۵۷۰۲۳- (۰۳۱۱) فکس ۲۳۵۷۰۲۲ (۰۳۱۱) دفتر تهران ۸۸۳۱۸۷۲۲ (۰۲۱) بازرگانی و فروش ۰۹۱۳۲۰۰۰۱۰۹ امور کاربران ۲۳۳۳۰۴۵(۰۳۱۱)

نکته قابل توجه اینکه بودجه این مرکز؛ مردمی ، غیر دولتی و غیر انتفاعی با همت عده ای خیر اندیش اداره و تامین گردیده و لی جوابگوی حجم رو به رشد و وسیع فعالیت مذهبی و علمی حاضر و طرح های توسعه ای فرهنگی نیست، از اینرو این مرکز به فضل و کرم صاحب اصلی این خانه (قائمیه) امید داشته و امیدواریم حضرت بقیه الله الاعظم عجل الله تعالی فرجه الشریف توفیق روزافزونی را شامل همگان بنماید تا در صورت امکان در این امر مهم ما را یاری نمایندانشاالله.

شماره حساب ۶۲۱۰۶۰۹۵۳ ، شماره کارت :۶۲۷۳-۵۳۳۱-۳۰۴۵-۱۹۷۳و شماره حساب شبا : -IR۹۰-۰۱۸۰-۰۰۰۰-۰۰۰۰-۰۶۲۱-۰۶۰۹-۵۳به نام مرکز تحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان نزد بانک تجارت شعبه اصفهان – خیابان مسجد سید

ارزش کار فکری و عقیدتی

الاحتجاج - به سندش، از امام حسین علیه السلام -: هر کس عهده دار یتیمی از ما شود که محنتِ غیبت ما، او را از ما جدا کرده است و از علوم ما که به دستش رسیده، به او سهمی دهد تا ارشاد و هدایتش کند، خداوند به او می‌فرماید: «ای بنده بزرگوار شریک کننده برادرش! من در کَرَم کردن، از تو سزاوارترم. فرشتگان من! برای او در بهشت، به عدد هر حرفی که یاد داده است، هزار هزار، کاخ قرار دهید و از دیگر نعمت‌ها، آنچه را که لایق اوست، به آنها ضمیمه کنید».

التفسیر المنسوب إلی الإمام العسکری علیه السلام: امام حسین علیه السلام به مردی فرمود: «کدام یک را دوست‌تر می‌داری: مردی اراده کشتن بینوایی ضعیف را دارد و تو او را از دستش می‌رَهانی، یا مردی ناصبی اراده گمراه کردن مؤمنی بینوا و ضعیف از پیروان ما را دارد، امّا تو دریچه‌ای [از علم] را بر او می گشایی که آن بینوا، خود را بِدان، نگاه می‌دارد و با حجّت‌های خدای متعال، خصم خویش را ساکت می‌سازد و او را می‌شکند؟».

[سپس] فرمود: «حتماً رهاندن این مؤمن بینوا از دست آن ناصبی. بی گمان، خدای متعال می‌فرماید: «و هر که او را زنده کند، گویی همه مردم را زنده کرده است»؛ یعنی هر که او را زنده کند و از کفر به ایمان، ارشاد کند، گویی همه مردم را زنده کرده است، پیش از آن که آنان را با شمشیرهای تیز بکشد».

مسند زید: امام حسین علیه السلام فرمود: «هر کس انسانی را از گمراهی به معرفت حق، فرا بخواند و او اجابت کند، اجری مانند آزاد کردن بنده دارد».



قائمیه
مرکز تحقیقات رایانه‌ای
اصفهان
www
برای داشتن کتابخانه های‌تخصصی
دیگر به سایت این مرکز به نشـــانی
www.Ghaemiyeh.com
www.Ghaemiyeh.net
www.Ghaemiyeh.org
www.Ghaemiyeh.ir
مراجعه و برای سفارش با ما تماس بگیرید.
۰۹۱۳ ۲۰۰۰ ۱۰۹